



Wenn Training auf Consulting trifft

Der HealthCare Zirkel von proxomed®

Für viele Fitnessanbieter ist der Einstieg in das Thema Medical Fitness mit hohen Risiken verbunden. Neues Know-how ist notwendig, die vorhandene Ausstattung kommt auf den Prüfstand und muss oftmals erneuert werden, wobei die Akzeptanz bei den Kunden vorher nie exakt eingeschätzt werden kann. Damit sich Investitionen in Geräte und Konzepte für Medical Fitness rechnen, ist eine kluge Entscheidung sowohl bei der Trainingskonzeption als auch auf Seiten der Betriebswirtschaft erforderlich. Als besonders renditestarkes Trainingskonzept für Medical Fitness bietet die proxomed®-Gruppe

den selbstentwickelten HealthCare Zirkel an. Sportlich gesehen, verbindet das Konzept klassisches Zirkeltraining mit den Prinzipien der Medical Fitness. Wirtschaftlich interessant wird dies durch ein Consulting- und Marketingpaket sowie zahlreiche Erweiterungen, um neue Zielgruppen und Erlösquellen zu erschließen.

Keinen Kundenwunsch offen lassen

Eine so wichtige Entscheidung wie die nach einer Investition in Medical Fitness, trifft man ungern ganz alleine. Die proxomed®-Gruppe ist dafür ein erfahrener Partner. Sie hält ein breites

Angebot an „Smartware“ bereit, die sich bei ihren weltweit rund 5.000 Kunden im Medical- und Fitness-Markt bewährt hat. Smartware bedeutet, als Dialogpartner mit umfassender Beratungskompetenz aufzutreten – sportwissenschaftlich, ingenieurstechnisch und betriebswirtschaftlich. Das individuelle Consulting von proxomed® umfasst dabei den Know-how-Transfer und die Beratung bei Sportwissenschaft, Raumplanung, Finanzierung, Mitarbeiterschulungen und Marketing. Dafür nutzen die Consultants seit Neuestem ein besonders wertvolles Tool: die Software proxoWin. Diese bietet eine solide Wirtschaftlichkeitsberech-

nung für Fitnesserrichtungen auf der Basis von – und das ist einmalig – umfangreichen Kennzahlen und Benchmarks aus dem Fitnessmarkt.

So hilft proxoWin den Betreibern, gemeinsam mit proxomed®, über Investitionen richtig zu entscheiden. Davon profitieren Existenzgründer und bestehende Unternehmen gleichermaßen, denn proxoWin bietet von der Kosten- über die Umsatzkalkulation bis zur Ermittlung von Rentabilität und Profitabilität das ganze Spektrum der Wirtschaftlichkeitsberechnung mit Reportingfunktionen. Weil die Software auf spezifische Branchen Kennzahlen zurückgreift, entsteht eine hohe Planungssicherheit und weitere Entscheidungen, wie Finanzierungen, können so optimal vorbereitet werden.

Der HealthCare Zirkel

Als wirtschaftlich optimale Investition hat sich der HealthCare Zirkel von proxomed® erwiesen. Das Konzept setzt sich zusammen aus Kraftkombigeräten, wie Brustpresse/Ruderzug, Rückenstrecker/-beuger, Beinstrecker/-beuger, Ab-/Adduktor, Schulterblattfixator/Stützstemma und einer Funktionsstemma. Hinzu kommen Ausdauergeräte, wie Cross Walk S, Basic Cycles und ein Diagnostic Cycle, das als Teststation den Startpunkt bildet. Hier wird per IPN® Test-Suite der persönliche Trainingsstand ermittelt und auf einer Chipkarte gespeichert. Die einzelnen Geräte werden überwiegend mit dem Touchscreen-Monitor „Smart-Panel“ vom Trainierenden selbst gesteuert. Die konzentrische und exzentrische Arbeit einer Muskelpartie wird als farbige Sinuskurve auf dem Bildschirm sichtbar. Die Aufgabe des Trainierenden ist es nun, der vorgegebenen Ideallinie entlang zu folgen. Das permanente Biofeedback funktioniert so intuitiv, dass sich auch ältere Menschen sofort zurechtfinden. So lernen diese, hochkonzentriert und auf hohem Niveau zu trainieren, was sonst nur schwer oder mit permanenter Kontrolle durch Trainer möglich wäre.

Natürlich sollten Trainierende im HealthCare Zirkel trotzdem intensiv betreut werden, was proxomed® durch ein Schulungs-, Marketing-, und Managementprogramm für Betreiber

und Personal sicherstellt. Dieses Programm sollte für alle Betreiber Pflicht sein, die sich überlegen, in Medical Fitness zu investieren. Denn der trendigste Gerätepark nutzt nichts, wenn das Know-how fehlt, diesen durch zielgruppenspezifische Angebote zu monetarisieren. In der Regel wird der HealthCare Zirkel bei Betreibern und Trainierenden dann zum Erfolg auf ganzer Linie. Viele Trainierende berichten von einer Steigerung der Trainingsqualität und der Konzentrationsleistung durch das Biofeedback. Sie führen die Übungen gewissenhaft durch, lassen sich wenig ablenken und bleiben die vollen 44 Minuten eines Trainingsdurchlaufs konzentriert. Für die Betreiber ist die erstaunliche Vielseitigkeit des Zirkels von großer Bedeutung: Er ist bei Sportlern genau so einsetzbar wie bei Kranken und natürlich speziell bei älteren Trainierenden.

Marketing deluxe – die Rückenstudie

Neben dem Consulting können Betreiber auch ein hocheffektives Marketinginstrument nutzen, um neue Kunden an den Zirkel heranzuführen: die proxomed® Rückenstudie. Diese spricht die große Bevölkerungsgruppe der Menschen mit Rückenschmerzen an. Nach einem Eingangstest haben

die Teilnehmer die Möglichkeit, fünf Wochen im Zirkel zu trainieren und zusätzlich an einem Gesundheitskurs teilzunehmen. In einem Abschlusstest werden alle Ergebnisse digital festgehalten. Die Studie funktioniert als gutes Vehikel, um Interessierte unverbindlich an den HealthCare Zirkel heranzuführen und dann als Mitglieder zu binden.

Präventionskurs bietet Einstieg in die Zielgruppe 50plus

Ein weiteres Konzeptbeispiel, das die proxomed®-Consultants zur Refinanzierung des Zirkels empfehlen sind Präventionskurse nach § 20 SGB V, wie etwa der Präventionskurs „Standfest vor Ort“. Damit bekommen Clubs ein Komplettkonzept zur gezielten Ansprache von Trainierenden über 60 Jahren an die Hand, bei dem sogar die Kosten in Höhe von 200 Euro bei Versicherten der bundesweit tätigen Krankenkasse „BKK vor Ort“ übernommen werden. Der Kurs besteht aus 16 motivierenden Trainingseinheiten in der Gruppe zweimal wöchentlich. So gelingt jedem Club der Einstieg in die Medical Fitness mühelos.

Infos: www.proxomed.com

